

## SYLVICULTURE DANS LE BOISÉ DE L'UNB - UNE ANALYSE FINANCIÈRE

### Introduction

Lorsqu'ils ont évalué l'atelier intitulé « *Managing Your Woodlot as a Business* » (Gérer son boisé comme une entreprise), qui a eu lieu à Fredericton le 25 avril 1998, les participants ont mentionné qu'il conviendrait d'effectuer l'analyse financière « réelle » d'une stratégie sylvicole. Dans la présente note technique, nous comparons quatre stratégies sylvicoles qui ont été mises en pratique dans le boisé de l'Université de Nouveau-Brunswick (UNB).

En 1946, la Faculté de foresterie entreprend une étude pour déterminer la production volumique de bois à long terme d'une parcelle de coupe à blanc, d'une parcelle de coupe à blanc accompagnée d'une éclaircie précommerciale, d'une parcelle de coupe de jardinage, et d'une parcelle non aménagée que l'on désigne aussi sous le nom de « parcelle témoin ». La Faculté rassemble ensuite des données pendant 43 ans, c'est-à-dire jusqu'en 1989. Les quatre sites faisaient partie d'un seul peuplement d'épinettes rouges dont la majorité avaient 60 ans et dont le volume initial atteignait 84 mètres cubes par hectare (17 cordes par acre). Les deux parcelles de coupe à blanc ont fait l'objet de récoltes au cours de la première année. L'éclaircie précommerciale a eu lieu au cours de la 21<sup>e</sup> année, et les coupes de jardinage ont eu lieu au cours des années 0, 19 et 43. La figure 1 illustre le volume du bois récolté et le volume du bois laissé sur pied après 43 ans. Il ressort clairement que le traitement axé sur la coupe de jardinage a produit le volume le plus élevé après 43 ans.

Derek MacFarlane, SCF- CFA  
Richard Doucette, SCF- CFA  
Dale Wilson, MRNENB  
octobre 1998

**PÉPINIÈRES**



**PLANTATIONS**



**SYLVICULTURE**



**UTILISATION**



**ÉCONOMIE**



**AMÉLIORATION  
SYLVICOLE**



**INSECTES  
ET  
MALADIES**



**Service canadien des forêts - Centre de foresterie de l'Atlantique**

**C.P. 4000 Fredericton (N.-B.) E3B 5P7**

**Also available in English upon request**



Ressources naturelles  
Canada Natural Resources  
Canada

**Canada**

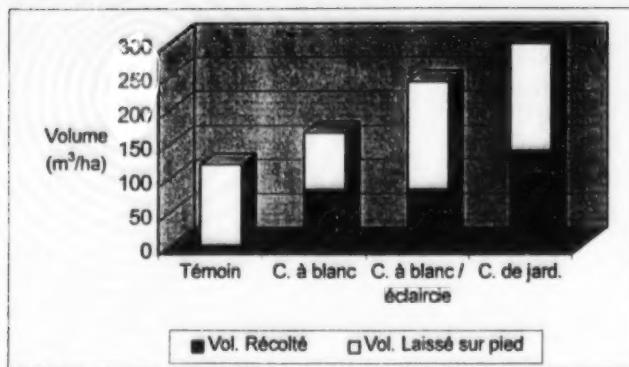


Figure 1. Sommaire du volume relevé sur les parcelles de coupe de démonstration du boisé de l'UNB

### Analyse financière

L'analyse financière des quatre traitements est uniquement fondée sur les coûts liés à la coupe d'éclaircie et sur les recettes tirées des droits de coupe. Cette méthode permet de simplifier l'analyse et d'éviter d'avoir à tenir compte de certains coûts tels que les coûts de récolte et de camionnage. Nous avons calculé les droits de coupe sous forme de pourcentage du prix à l'usine tel qu'indiqué au tableau 1, soit 25 % pour le bois provenant de peuplements naturels et 33 % pour le bois provenant de peuplements aménagés. Il semble raisonnable de supposer que la redevance d'exploitation par volume serait plus élevée en ce qui concerne les peuplements aménagés puisque le bois des arbres qui les composent est habituellement de qualité supérieure et que ceux-ci peuvent être récoltés avec une plus grande efficience.

Nous avons calculé les prix moyens à l'usine à partir des données que nous avons obtenues auprès d'usines locales (tableau 1). Par exemple, pour arriver au prix de 38,74 \$/m<sup>3</sup> indiqué pour la pâte de feuillus, nous avons établi la moyenne des prix des feuillus, du bouleau et du peuplier, que nous avons obtenus auprès de la St. Anne Nackawic Pulp Company Ltd.

Nous avons fondé l'analyse sur la « valeur actuelle nette » (V.A.N.) pour déterminer le traitement qui constitue le meilleur investissement. Le calcul de la V.A.N. est l'une des méthodes les plus couramment utilisées pour mesurer la rentabilité d'un investissement. La V.A.N. est la différence entre les recettes totales actualisées et les coûts totaux actualisés. Les taux d'intérêt et la durée de l'investissement influent grandement sur la V.A.N.; en effet, plus les taux d'intérêt sont élevés et plus il faut attendre avant de pouvoir réaliser des recettes, plus la V.A.N. est faible. Du point de vue financier, il est préférable de choisir la stratégie sylvicole qui produit la V.A.N. la plus élevée mais en général, tout projet qui donne lieu à une V.A.N. supérieure à zéro est profitable ou viable. Les autres variables que nous avons utilisées aux fins de l'analyse sont les suivantes : le taux d'intérêt était de 3 %; l'augmentation annuelle réelle du prix sur coupe était de 1 %; et nous avons intégré le coût de l'éclaircie précommerciale, qui était de 549 \$/ha, au scénario de la coupe à blanc accompagnée de l'éclaircie mais une subvention de 80 % permet de réduire ce coût à 110 \$/ha.

Tableau 1. Prix à l'usine et prix sur coupe utilisés aux fins de l'analyse financière

Produit	Prix à l'usine (\$/m <sup>3</sup> )	Prix sur coupe (\$/m <sup>3</sup> ) @ 25 % du prix à l'usine	Prix sur coupe (\$/m <sup>3</sup> ) @ 33 % du prix à l'usine
Pâte de feuillus	38.74	9.69	12.78
Bille de sciage de feuillus	84.56	21.14	27.90
Placage de feuillus	120.16	30.04	39.65
Pâte de résineux	42.66	10.67	14.08
Bille de sciage de résineux	80.72	21.18	22.54

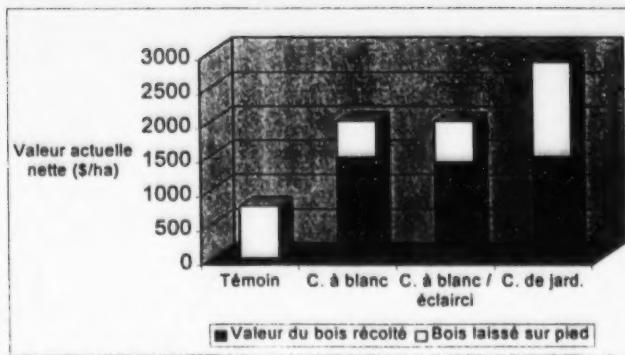


Figure 2. Analyse financière des parcelles de coupe de démonstration du boisé de l'UNB

## Résultats

Les résultats démontrent que sur ce site particulier du boisé de l'UNB, la stratégie axée sur la coupe de jardinage a donné une valeur totale supérieure (figure 2). Nous avons tenu compte du volume du bois laissé sur pied (par ex. le volume résiduel) aux fins de l'analyse et ce, même si ce matériel peu ou non faire l'objet d'une coupe ou être liquidé. L'éclaircie n'a entraîné aucune augmentation de la valeur globale en ce qui a trait à la parcelle de coupe à blanc (elle a cependant donné lieu à l'augmentation du volume global) et ce, principalement en raison des frais qu'a entraînés le fait de comptabiliser l'éclaircie précommerciale pendant 24 ans avant de procéder à la récolte. La stratégie la moins appréciée pour ce qui est du volume et de la valeur obtenus est celle qui consiste à ne faire aucun traitement, c'est-à-dire celle qui porte sur la parcelle témoin.

## Conclusion

Sur ce site particulier, la stratégie axée sur la coupe de jardinage a donné la valeur totale la plus élevée. Nous n'avons relevé aucune augmentation de la valeur à la suite de l'éclaircie précommerciale d'amélioration, mais celle-ci a donné lieu à une augmentation de volume. La valeur n'a pas augmenté en raison des frais qu'a entraînés le fait de comptabiliser l'éclaircie précommerciale pendant 24 ans avant de procéder à la récolte qui a générée des recettes. Il ressort de ces résultats qu'il est important de tenir compte de la valeur temporelle de l'argent.

En général, plus il faut attendre avant de réaliser des recettes et plus les coûts sont élevés au départ, plus le rendement financier est faible.

Le rendement financier peut varier en raison d'un grand nombre de facteurs tels que la qualité du site, la nature des produits, les frais engagés, et les recettes réalisées. Chaque situation est unique et il faut éviter d'appliquer les résultats de la présente analyse à des sites dont les caractéristiques sont différentes.

Derek MacFarlane, SCF- CFA  
 Richard Doucette, SCF- CFA  
 Dale Wilson, MRNENB  
 octobre 1998